

ĐỔI MỚI SÁNG TẠO VÀ KHỞI NGHIỆP

(Innovation and Entrepreneurship)

Mã số MH : **505905**

- Số tín chỉ	:	Tc (LT.BT&TH.TựHọc): 3				TCHP:						
- Số tiết	- Tổng:	45	LT:	30	BT:	15	TH:		ĐA:		BTL/TL:	
- Đánh giá	:	Tham dự		40%	<i>Bài tập về nhà và kiểm tra nhanh tại lớp</i>							
		Bài tập		20%								
		Báo cáo dự án theo nhóm		20%	<i>Làm tiểu luận theo nhóm</i>							
		Tiểu luận		20%								
Thang điểm 10/10		Thi cuối kỳ:										
- Môn tiên quyết	:	-									MS:	
- Môn học trước	:	-									MS:	
- Môn song hành	:	-									MS:	
- CTĐT ngành												
Mã ngành	:											
- Ghi chú khác	:											

1. Mục tiêu của môn học:

- Dạy cho người học bộ công cụ sáng tạo và kỹ thuật cơ bản giúp người học phát triển tư duy sáng tạo.
- Dạy cho người học cách áp dụng dụng các công cụ sáng tạo vào việc phát triển ý tưởng và đánh giá ý tưởng sáng tạo.
- Áp dụng công cụ sáng tạo vào giải quyết bài toán thực tế của doanh nghiệp/cá nhân nhằm làm tăng năng suất và hiệu quả.
- Phát triển hệ sinh thái đổi mới sáng tạo và khởi nghiệp kết hợp giữa nhà trường và doanh nghiệp.

Aims:

- Teaching a foundational set of innovation skills and techniques to promote innovation mindset.
- Promoting best practices in applying innovation tools to generate and validate new ideas.
- Promoting best practices in problem solving to improve efficiency and efficacy of companies/individuals.
- Developing innovation and entrepreneurship ecosystem among university and enterprises.

2. Nội dung tóm tắt môn học:

Kiến thức lý thuyết sẽ đạt giá trị tới hạn đỉnh cao nếu như nó được triển khai thành các sản phẩm cụ thể trong đời sống. Môn học này dạy các kiến thức thực tế, các thí dụ lấy từ thực tế dựa theo phương pháp tiếp cận từ bên ngoài (out-of-building experience).

Môn học sẽ trang bị cho người học 30 công cụ phổ biến nhất theo phương pháp khởi nghiệp tinh

gọn. Xuyên suốt quá trình học, giảng viên yêu cầu người học phải tham gia các hoạt động thực tế trong môi trường khởi nghiệp sáng tạo như “phỏng vấn khám phá khách hàng, kiểm tra tính hữu dụng sản phẩm, và tạo mẫu nhanh sản phẩm ý tưởng.

Phương pháp học tập thực tế sẽ giúp người học thâm nhập nguyên lý, phương pháp và tư duy, từ đó giúp họ đạt được sự tự tin khi áp dụng các phương pháp này trong thực tế.

Các chủ đề chính của môn học:

1. Giới thiệu về quản lý đổi mới sáng tạo
2. Nghiên cứu phát triển ý tưởng và thị trường
3. Thử nghiệm đánh giá thị trường
4. Thử nghiệm phát triển sản phẩm
5. Thử nghiệm đánh giá sản phẩm
6. Hệ sinh thái đổi mới sáng tạo và khởi nghiệp

Course outline:

Theoretical knowledge is critical, but applying it is where entrepreneurship becomes reality. All sections of this curriculum will be taught using real or realistic examples followed by “out-of-the-building” experience.

The course was designed based on lean startup theory with 30 innovation tools. Whenever possible, lecturer will perform actual entrepreneurial activities such as Customer Discovery Interviews, Usability Testing, & Rapid Prototyping.

The goal of this practical experience is to realize the nuances of the principles we learn, and to gain the confidence to take those principles and apply them to real world situations.

Main topics:

- Introduction to innovation management
- Ideation and generative market research
- Evaluate market experiments
- Generative product research
- Business Modeling
- Market and product development
- Innovation ecosystem

3. Tài liệu học tập

[1] IPP Innovation and Entrepreneurship IPP core curriculum: https://docs.google.com/document/d/1KvgkRpuEVE5JDNEm_Nbujm00fDkNO_zrr6BT0loSTWw/edit, 2015.

[2] Alexander Osterwalder - Yves P, Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers, ISBN 9781118656402.

[3] Eric Ries, The Lean Startup: How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Businesses, ISBN 9780307887917.

- [4] Alexander Osterwalder, Yves Pigneur, Gregory Bernarda, Alan Smith, Value Proposition Design: How to Create Products and Services Customers Want, ISBN 9781118968062.
- [5] Steve Blank, Steven Gary Blank, Bob Dorf, The Startup Owner's Manual: The Step-by-step Guide for Building a Great Company, ISBN 9780984999309.
- [6] Steve Blank, The Four Steps to the Epiphany: Successful Strategies for Products that Win, ISBN 9780989200523.
- [7] Brant Cooper, Patrick Vlaskovits, The Entrepreneur's Guide to Customer Development: A "cheat Sheet" to the Four Steps to the Epiphany, ISBN 9780982743607.
- [8] Brant Cooper, Patrick Vlaskovits, The Lean Entrepreneur: How Visionaries Create Products, Innovate with New Ventures, and Disrupt Markets, ISBN 9781118331866.
- [9] Clayton M. Christensen, The Innovator's Dilemma: The Revolutionary National Bestseller that Changed the Way We Do Business, ISBN 9780066620695.
- [10] Clayton Christensen, Michael Raynor, The Innovator's Solution: Creating and Sustaining Successful Growth, ISBN 9781422196588.
- [11] Jeff Dyer, Hal Gregersen, Clayton Christensen, The Innovator's DNA: Mastering the Five Skills of Disruptive Innovators, ISBN 9781422142714
- [12] Geoffrey A. Moore, Crossing the Chasm: Marketing and Selling Disruptive Products to Mainstream Customers, ISBN 9780060517120
- [13] The Real Startup Book, <http://www.trikro.com/downloads/playbook>.
- [14] Maurya, Ash, Running Lean: Iterate from Plan A to a Plan That Works (Lean Series). O'Reilly Media, 2012.

4. Các hiểu biết, các kỹ năng cần đạt được sau khi học môn học

Sau chương trình đào tạo, các học viên có thể:

- Nắm được các loại hình sáng tạo.
- Phát triển tư duy đổi mới sáng tạo và khởi nghiệp.
- Hiểu và áp dụng lý thuyết khởi nghiệp tinh gọn và đổi mới sáng tạo tinh gọn.
- Áp dụng bộ công cụ sáng tạo để:
 - Phát triển ý tưởng
 - Thử nghiệm đánh giá ý tưởng
 - Thử nghiệm phát triển sản phẩm
 - Thử nghiệm đánh giá sản phẩm.
- Áp dụng các công cụ đổi mới để cải tiến quy trình, sản phẩm của tổ chức mình đang hoạt động.
- Phát triển các dự án đổi mới sáng tạo và khởi nghiệp.
- Xây dựng hệ sinh thái đổi mới sáng tạo
- Tự tin trình bày các ý tưởng sáng tạo.

Learning outcomes:

Upon completion of this course, students should be able to:

- Understanding type of innovation

- Improving entrepreneur and innovation mindset.
- Understanding and implementing lean startup and lean innovation theory.
- Applying innovation tools:
 - Generate ideas
 - Validated idea experiments
 - Generate product research experiments
 - Evaluate product research experiments
- Applying innovation tools to improve their own/company processes and products
- Developing innovation and entrepreneurship project.
- Contribution for the development of innovation ecosystem in Vietnam.
- Confident in pitching.

5. Hướng dẫn cách học - chi tiết cách đánh giá môn học:

- Học viên phải đọc sách, tài liệu tham khảo trước mỗi chủ đề môn học.
- Học viên phải chủ động tham gia các bài tập tương tác, bài tập khảo sát thực tế.
- Cách đánh giá:
 - Tham dự đầy đủ chương trình: 40%
 - Bài tập về nhà : 20%
 - Báo cáo của nhóm trong chương trình: 20%
 - Tiểu luận: 20%

Learning Strategies & Assessment Scheme:

- Students should read textbooks and finish all assignments.
- Students should active practice in real exercise.
- Grading:
 - Class attendant: 40%
 - Homework: 20
 - Team project: 20%
 - Class project: 20%

6. Nội dung chi tiết:

Ngày	Chủ đề	Nội dung	Tài liệu
1	The Marshmallow Game	<ul style="list-style-type: none"> • Tại sao những người tốt nghiệp chương trình MBA vẫn chưa đủ kỹ năng để phát triển và điều hành startup? • Trò chơi giúp chúng ta hiểu sự khác biệt giữa cách lập kế hoạch truyền thống và phương pháp tạo mẫu nhanh (rapid prototyping), cách hoạt động của 'team' và sự quan trọng của việc thực thi nhanh 	<ul style="list-style-type: none"> • http://marshmallowchallenge.com/Welcome.html

Ngày	Chủ đề	Nội dung	Tài liệu
		<p>ý tưởng hơn là sự thông minh, kế hoạch chi tiết và bằng cấp.</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Kỹ năng và công cụ: Rapid prototyping. 	
	<p>Giới thiệu về lý thuyết khởi nghiệp tinh gọn</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● Khởi nghiệp tinh gọn là gì? Thế nào là MVP? Thế nào là phương pháp phát triển khách hàng? Làm thế nào để giảm thiểu rủi ro? ● Phương pháp khởi nghiệp tinh gọn được sinh ra để đáp ứng nhu cầu đổi mới phát triển liên tục của các công ty trong môi trường có tính rủi ro cao. Đây là cách tiếp cận về đổi mới sáng tạo khoa học: ban đầu chúng ta xác định các giả định kinh doanh (business assumptions), và đánh giá các giả định này thông qua mô hình kinh doanh. ● Kỹ năng và công cụ: Rapid Decision Making & Experiment Design. 	<ul style="list-style-type: none"> ● [3], [14] ● Roland, Mueller and Thoring, Katja, Design Thinking vs. Lean Startup: A Comparison of Two User-Driven Innovation Strategies, 2012 International Design Management Research Conference, 2012. ● https://hbr.org/2013/05/why-the-lean-start-up-changes-everything
	<p>Sáng tạo phá vỡ và Quản lý đổi mới sáng tạo (Disruptive Innovation and Innovation Management)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● Thế nào là sáng tạo liên tục? Sáng tạo phá vỡ? Các loại hình sáng tạo? Làm thế nào để duy trì văn hóa startup khi công ty phát triển? Làm thế nào để đưa văn hóa startup vào những tập đoàn/công ty lớn? ● Kỹ năng và công cụ: Analyze Horizon One businesses through profit growth; Analyze Horizon Two businesses through revenue growth; Analyze Horizon Three businesses through validated Product/Market Fit 	<ul style="list-style-type: none"> ● [9], [10], [11] ● https://steveblank.com/2015/06/26/lean-innovation-management-making-corporate-innovation-work/

Ngày	Chủ đề	Nội dung	Tài liệu
	Xác định mục tiêu cá nhân và mục tiêu đổi mới sáng tạo	<ul style="list-style-type: none"> ● Mục tiêu của môn học là gì? Mục tiêu mỗi học viên là gì? Điểm mạnh và điểm yếu? ● Đây là bước quan trọng để xây dựng văn hóa công ty/cộng đồng ngay từ thời điểm mới thành lập. ● Kỹ năng và công cụ: Ma trận 2x2; SMART goal, Professional Development & Establishing Goals, Peer-to-Peer Coaching, Rapid Decision Making 	<ul style="list-style-type: none"> ● Baer, Drake, Dwight Eisenhower Nailed A Major Insight About Productivity, Business Insider, 2014.
	Giới thiệu việc thiết kế thử nghiệm cơ bản và The Real Book	<ul style="list-style-type: none"> ● Thiết kế các thử nghiệm trong việc phát triển dự án đổi mới sáng tạo là gì? Sự khác biệt trong việc thiết kế thử nghiệm khách hàng và sản phẩm? ● Giải thích cấu phần cơ bản của nội dung The real book ● Kỹ năng và công cụ: Experiment Design; Research Design; Qualitative vs Quantitative Data; Generative vs Evaluative Data; Market vs Product 	<ul style="list-style-type: none"> ● http://www.trikro.com/downloads/playbook.
2	Thiết lập mô hình kinh doanh	<ul style="list-style-type: none"> ● Mô hình kinh doanh là gì? Nội dung các phần của mô hình kinh doanh? Vấn đề của việc thiết lập bản kế hoạch kinh doanh đối với startup là gì? Làm thế nào startup sử dụng BMC để tạo ra các sản phẩm/dịch vụ sáng tạo? Làm thế nào áp dụng BMC để thay đổi tầm nhìn và chiến lược sản phẩm. ● Kỹ năng và công cụ: Designing Business Models; Crafting Unique Value Propositions; Business Model Risk Analysis; Decision making for pivot or persevere. 	<ul style="list-style-type: none"> ● [2]

Ngày	Chủ đề	Nội dung	Tài liệu
	Xác định phân khúc và chân dung khách hàng	<ul style="list-style-type: none"> • Ai là khách hàng đầu tiên của bạn? Họ có những đặc điểm gì? Làm thế nào để mô tả và xác định vấn đề của họ? • Kỹ năng và công cụ: Identify Early Adopter Customer Segments; Create Customer Personas 	
	Phương pháp tư duy hướng tới hiệu quả (Effectuation) và việc cần làm cho khách hàng (Job-to-be done)	<ul style="list-style-type: none"> • Tư duy hướng tới hiệu quả là gì? Tại sao nó quan trọng? Làm thế nào để đưa tư duy này vào áp dụng thực tế? • Kỹ năng và công cụ: entrepreneurial mindset; bird-in-hand; affordable loss. 	<ul style="list-style-type: none"> • http://tiasang.com.vn/-doi-moi-sang-tao/tu-duy-hieu-qua-9808 • What Makes Entrepreneurs Entrepreneurial http://www.effectuation.org/site/default/files/documents/what-makes-entrepreneurs-entrepreneurial-sarasvathy.pdf
	Khảo sát thực tế	<ul style="list-style-type: none"> • Đi thực tế để phát triển ý tưởng và phỏng vấn 2 - 3 khách hàng. • Kỹ năng và công cụ: khám phá khách hàng, phỏng vấn khách hàng, giao tiếp. 	<ul style="list-style-type: none"> • Starbucks Experience Design – Sent as PDF • Starbucks in Vietnam http://www.economicuniverse.com/starbucks-ho-chi-minh-city.html
	Đánh giá việc đi phỏng vấn		
3	Kỹ thuật phỏng vấn khám phá khách hàng	<ul style="list-style-type: none"> • Sự khác biệt giữa phỏng vấn khám phá khách hàng và bán hàng là gì? Làm thế nào để chúng ta xác định được đúng vấn đề khách hàng đang gặp phải? • Kỹ năng và công cụ: Preparing an Interview Guide; Finding Channels for Customer Interviews; Customer Interview Technique; Reading Body Language; Note Taking Technique 	<ul style="list-style-type: none"> • Fitzpatrick, Rob, The Mom Test: How to Talk to Customers & Learn if Your Business is a Good Idea When Everyone is Lying to You, CreateSpace. 2013
	Thiết kế tuyên bố giá trị sản phẩm	<ul style="list-style-type: none"> • Chúng ta tạo ra sản phẩm mang lại giá trị gì cho khách hàng? Chúng ta đã giúp khách hàng giải quyết vấn đề gì? 	[4]

Ngày	Chủ đề	Nội dung	Tài liệu
		<ul style="list-style-type: none"> • Kỹ năng và công cụ: Value proposition design, value proposition canvas 	
	Thiết kế tuyên bố giá trị sản phẩm: Landing Pages	<ul style="list-style-type: none"> • Có ai thích sản phẩm của chúng ta? Nếu chúng ta làm sản phẩm này, liệu có ai sử dụng? • Kỹ năng và công cụ: Landing page design&tool; A/B testing different value proposition; call to action design 	<ul style="list-style-type: none"> • [4] • Page, Rich, Why Your Unique Value Proposition is Killing Your Landing Page Conversions and How to Fix It, Unbounce. 2014
	Thử nghiệm nhận thức khách hàng (Comprehension testing)	<ul style="list-style-type: none"> • Khách hàng không quan tâm đến landing page vì họ không biết hay họ không muốn? Hoặc họ không hiểu nó? • Kỹ năng và công cụ: Comprehension testing 	<ul style="list-style-type: none"> • [14] • Kromer, Tristan, Comprehension vs Commitment, GrasshopperHerder, 2015.
	Tổng quan quá trình nghiên cứu phát triển sản phẩm	<ul style="list-style-type: none"> • Làm thế nào để chúng ta có thể phát triển sản phẩm đột phá cho thị trường? Đặc tính nào của sản phẩm quan trọng nhất • Kỹ năng và công cụ: Contextual Inquiry 	<ul style="list-style-type: none"> • Kromer, Tristan, Stupid Debates: Qualitative vs. Quantitative, GrasshopperHerder, 2014.
4	Storyboarding User Experience	<ul style="list-style-type: none"> • Làm thế nào để chúng ta bắt đầu xây dựng phát triển sản phẩm/dịch vụ? Phương pháp nào tốt nhất để trao đổi với mọi người trong team? • Kỹ năng và công cụ: storyboarding; sketching 	<ul style="list-style-type: none"> • Kromer, Tristan, Business Model Canvas for UX, TriKro, 2014. • Kromer, Tristan, Product/Market Fit Storyboard, TriKro, 2014. • Kromer, Tristan, Triangulating the User Experience, GrasshopperHerder, 2012.
	Competitor Usability	<ul style="list-style-type: none"> • Sản phẩm của đối thủ cạnh tranh thế nào? Làm thế nào để tạo ra sự khác biệt? • Kỹ năng và công cụ: Usability Testing; Competitive Analysis 	<ul style="list-style-type: none"> • Competitive Analysis, Usability Net, 2006. • Conducting a Solid UX Competitive Analysis, Danforth Media, 2014.

Ngày	Chủ đề	Nội dung	Tài liệu
	Phương pháp tạo nhanh sản phẩm (Rapid Prototyping)	<ul style="list-style-type: none"> ● Làm thế nào để tạo ra sản phẩm nhanh nhất từ ý tưởng ban đầu? Làm thế nào để những người không rành về kỹ thuật có thể tạo ra nó? ● Kỹ năng và công cụ: Balsamiq; Zapier; Wufoo; Mailchimp; InVision 	<ul style="list-style-type: none"> ● Cerejo, Lyndon, Design Better And Faster With Rapid Prototyping, Smashing Magazine, 2010. ● Cao, Jerry, et al., The Ultimate Guide to Prototyping, UXpin, 2014.
	Đo lường và đánh giá sản phẩm	<ul style="list-style-type: none"> ● Làm thế nào để đo lường việc phát triển sản phẩm? Đây là giá trị quan trọng nhất cần phải xác định? Làm thế nào để xác định giá trị khi có quá nhiều số liệu? ● Kỹ năng và công cụ: Statistics Fundamentals; Storyboarding; Dashboarding 	<ul style="list-style-type: none"> ● Dave McClure, November 2013, Startup Metrics for Pirates: AARRR!, Presentation from KAUST Entrepreneurship Center. ● Ellis, Sean and Morgan, Startup Growth Engines: Case Studies of How Today's Most Successful Startups Unlock Extraordinary Growth, Sean Ellis and Morgan Brown, 2014. ● Sharpe, Noreen, et al., Business Statistics, Pearson, 2011.
	Hệ sinh thái đổi mới sáng tạo	<ul style="list-style-type: none"> ● Các thành phần của hệ sinh thái đổi mới sáng tạo là gì? Làm thế nào để xác định các khó khăn và khắc phục nó? ● Kỹ năng và công cụ: innovation ecosystem elements 	
	Phương pháp trình bày dự án đổi mới sáng tạo hiệu quả (Pitching)	<ul style="list-style-type: none"> ● Cấu trúc phân trình bày? Thế nào là pitch, elevator pitch, pitch deck? ● Kỹ năng và công cụ: effective communication 	

Tp.Hồ Chí Minh, ngày 06 tháng 12 năm 2016

TRƯỞNG KHOA

CB PHỤ TRÁCH LẬP ĐỀ CƯƠNG

TS.NGUYỄN NGỌC DŨNG